Canada Mortgage and Housing Corporation

Société canadienne d'hypothèques et de logement

# Housing for Older Canadians: New Financial and Tenure Options

## Financial Options for Seniors Who Want to Stay in Their Homes

Deferred Payment Plans
Reverse Mortgages
Sale Plans

## New Tenure Options for Seniors Who Want to Move to Retirement Housing

Loan Stock Arrangements
Shared Equity Arrangements
Life Tenancies

NHA 6102

# Housing for Older Canadians: New Financial and Tenure Options

90-01854/

©1988, Canada Mortgage and Housing Corporation
Printed in Canada
Produced by the Public Affairs Centre, CMHC

# Contents

*Introduction* v

*Financial Options for Seniors Who Want to Stay in Their Homes* 1

*Home Equity Conversion* 2

*Deferred Payment Plans* 3
Deferment of property taxes 3
Deferment of rehabilitation expenses 3
Advantages and disadvantages 3
Questions consumers should ask about payment deferral plans 4

*Reverse Mortgages* 5
How a simple reverse mortgage works 6
How a reverse annuity mortgage (RAM) works 6
Factors affecting income under both the above options 6
Choosing a payment schedule 6
Other types of reverse mortgage 8
The suitability, risks and limitations of reverse mortgages 8
Questions consumers should ask about reverse mortgages 8

*Sale Plans* 10
Life estate arrangements 10
Sale leaseback arrangements 11
Risks associated with sale plans 11
The Canadian experience 12
Questions consumers should ask about sale plans 12

*Summary of Home Equity Conversion Options* 13

*New Tenure Options for Seniors Who Want to Move to Retirement Housing* 15

*Loan Stock Arrangements* 16
The Canadian experience 16
Advantages and disadvantages 16
Questions consumers should ask about loan stock arrangements 17

*Shared Equity Arrangements* 18
Advantages and disadvantages 18
Questions consumers should ask about shared equity arrangements 18

*Life Tenancies* 19
Advantages and disadvantages 19
Questions consumers should ask about life tenancies 20
Questions consumers should ask about any tenure option 20

Summary of New Tenure Options in Retirement Housing 21

# Introduction

Canada's growing senior population is having a profound effect on our housing tradition. In the past, people bought the houses they could afford, lived in them till they died, and left their estate to their heirs. Today's seniors are living much longer than previous generations. They are healthier and better educated and they want — and need — a wider variety of housing options. They want the choice of keeping their house while relieving themselves of some of the financial burden this imposes on them. And they also want the choice of moving into the new forms of retirement housing now coming on to the market without entirely relinquishing the concept of homeownership so familiar to them.

Whatever their choice, many senior Canadians find themselves in the paradoxical situation of being house rich and cash poor. They may want to stay in their houses, but can't afford it. Or they may wish to move into retirement housing, but don't want to spend all the cash they get from their old house in so doing.

The Canadian housing market is responding to the wishes and needs of senior Canadians. New housing options are becoming available — options that will allow seniors to tap into the cash reserves bound up in the equity they have in their homes.

The purpose of this publication is to let seniors know about these new types of financial and tenure options. For senior homeowners who want to stay in their homes, it deals with financial options that allow seniors to draw upon the equity in their homes to supplement their incomes. For those who want to move into retirement housing, it describes some of the new forms of tenure that are available in these developments.

It is hoped that people who are now retired and those who will retire soon will find the information in this publication useful in helping them shape their plans for their accommodation and financial needs.

In deciding among the various options presented here, seniors must ask themselves two important questions. The first centres on their own preference between leaving money to their estate, or using part or all of their housing equity to create additional income and thereby improve their standard of living. The second question is how closely a given housing plan meets their personal financial needs. To answer this, seniors are urged to seek legal and financial advice before entering into any new housing arrangement.

Housing and finances for senior Canadians is a complex topic, involving considerations of lifestyle, assets, income and taxation. Obviously, this publication cannot deal with individual financial situations. It does not try to deal with pension plans and income supplements, or with direct housing subsidies and programs. Neither does it address the tax implications of the various options, which will vary with individual circumstances.

In fact, this publication should not be seen at all as a substitute for professional legal and financial advice. Seniors are urged to seek this advice before entering into any type of new financial agreement or tenure.

Finally, it is only fair to point out that some of the financing and housing options described in this publication are as yet untried in Canada or are available only in certain areas. It is hoped that this publication will encourage people in both the private and non-profit sectors to expand and develop these options so that senior Canadians in all parts of the country can choose the housing and financial arrangements that are the best for their own circumstances and needs.

# Financial Options for Seniors Who Want to Stay in Their Homes

Many senior Canadians want to stay in their own homes as long as they possibly can. They have strong emotional ties to their homes and neighbourhoods; this comfortable feeling of being in familiar surroundings is the main reason many prefer to stay where they are.

Unfortunately this desire on the part of seniors to remain at home is not always matched by their ability to pay for it. Studies show that the income of elderly Canadians is less than 50 percent that of non-elderly households and nearly a quarter have an income below the low-income lines defined by Statistics Canada.

While many seniors may be income-poor, they are often house-rich. More than 90 percent of senior homeowners (about 900,000 households) have no mortgage debt on their homes. The problem is that for many their home is their only asset; it cannot be converted into income unless they sell and move out.

# Home Equity Conversion

Senior homeowners who want to stay in their own homes but need to supplement their income to do so have some options open to them. If they can raise the capital, they could add a self-contained apartment unit to their homes to generate rental income. Or they could share their home with others. For some seniors, these options are acceptable. For others, the desire for privacy rules out these choices. In any case, municipal regulations often make these options impossible.

Another option which is just becoming available in Canada is home-equity conversion. Equity is the net value of a house after all charges, such as an outstanding mortgage, have been deducted. If this equity could be converted into cash, without the house having to be sold, many seniors would be able to afford to stay in their own homes.

While home equity conversion plans can mean a substantial improvement in cash flow and thus a much higher standard of living for senior homeowners, seniors should be aware, however, that the additional income generated through such plans may also reduce the amount they will be able to leave to their estates.

The forms of equity conversion discussed below are designed to help senior homeowners unlock the equity in their homes and convert it into income, without being forced to move. There are three major types of home equity conversion plans:

1. deferred payment plans;
2. reverse mortgages; and
3. sale plans.

*Borrowing against equity to rehabilitate their homes means that senior homeowners can enjoy better housing without reducing their income.*

# Deferred Payment Plans

Deferred payment plans are probably the simplest version of equity conversion. As the name indicates, such plans involve the postponement of certain regular, periodic expenses until a later date, namely, when the home is sold. The unpaid expenses are charged to an account that establishes a debt against the senior's home. Any equity in the home in excess of that obligation remains the property of the senior or his/her estate.

Under such plans, seniors retain all homeownership rights, including the benefit from any increase in the value of their home. They also retain the responsibility for all the chores associated with homeownership.

Payment deferral plans can be used for many different types of expenses. In certain Canadian provinces, for example, it is now possible to defer property taxes.

### Deferment of property taxes

For some seniors, property taxes are a serious drain on their resources. It is estimated that, currently, there are more than 100,000 senior homeowners who are mortgage-free but who have to spend more than 10 percent of their income on property taxes alone. Combined with the heating, lighting and maintenance expenses of a house, this means that even without mortgage payments, some senior homeowners face substantial housing expenses.

Under property tax deferment plans, seniors are allowed to delay payment of property taxes until they sell their homes, or until settlement of their estate. The deferred taxes are registered as a debt against the property. At present in Canada, seniors in Prince Edward Island and British Columbia have access to such programs.

Under the British Columbia program, homeowners over 65 who have resided in the province for at least one year may defer the full amount of their annual property taxes, provided the property is their principal residence. Taxes may be deferred until the property is sold or until settlement of their estate, at which time the total amount of the deferred taxes plus interest must be repaid. The program is subsidized to the extent that the interest rate charged on deferrals is below market rate. All seniors in British Columbia are eligible for this program, regardless of the size of their income. This contrasts with the Prince Edward Island program, which charges no interest on deferrals, but limits its program to seniors receiving the Guaranteed Income Supplement.

### Deferment of rehabilitation expenses

Under this arrangement, senior homeowners obtain a lump sum loan to improve or rehabilitate their homes. Payment of the loan is deferred until the senior or his/her heirs sell the home. This means that interest on the loan accumulates to the day the loan is paid in full. Any equity in the home left after payment of the loan remains the property of the senior or the estate. The deferment of expenses for rehabilitating their homes allows senior homeowners to enjoy better housing conditions without having to sacrifice current income. Deferral plans of this kind are not currently available in Canada but do exist in other countries.

### Advantages and disadvantages

Payment deferral plans can be advantageous to some people, but they are not without certain drawbacks.

**Advantages**

- Because property taxes are an onerous financial burden to some senior homeowners, tax deferral programs substantially improve their standard of living.

- Borrowing against equity to rehabilitate their homes means that senior homeowners can enjoy better housing without reducing their income.
- Even when they use payment deferral plans, seniors continue to benefit from any increase in the value of their home.

**Disadvantages**

- The size of the debt incurred is hard to estimate, for three main reasons: interest rates may change in future years, property taxes may increase from year to year, and the length of the period of deferral is not usually known.
- At high interest rates, the amount of debt accumulated under a payment deferral plan can eat up a substantial amount of housing equity. For example, if initial taxes were $1,200 a year, rising at a rate of 3 percent annually, the accumulated debt after 10 years at an interest rate of 10 percent would be almost $24,000 (Table 1). To offset this disadvantage, it should be remembered that any increase in the value of the senior's home would offset at least a portion of the payment deferral.

***Questions consumers should ask about payment deferral plans***

- What interest rate is charged on the amount deferred?
- Once payment has been deferred, will the interest rate on the deferred payment remain at the initial rate or can it be raised?
- Is the deferral plan subsidized?
- Is there an income limit on eligible applicants?
- Is there a limit on the amount of property taxes which can be deferred?
- Will seniors be forced to sell their home if, at some future time, the amount of deferred payment and accrued interest approaches the value of the home?

**TABLE 1**
**Accumulated Debt and Net Housing Equity at Various Interest Rates Under a Property Tax Deferral Plan**

**Assumptions:**

| | |
|---|---|
| Initial House Price: | $80,000 |
| Annual House Price Increase: | 3% |
| Initial Property Tax Payment: | $1,200 |
| Annual Increase in Property Taxes: | 3% |

| | | 5% Interest Rate on Deferral | | 10% Interest Rate on Deferral | |
|---|---|---|---|---|---|
| Year | House Value | Accumulated Deferrals | Net Housing Equity | Accumulated Deferrals | Net Housing Equity |
| 0 | $ 80,000 | 0 | $80,000 | 0 | $80,000 |
| 5 | $ 92,700 | $ 7,385 | 85,315 | $ 8,570 | 84,130 |
| 10 | $107,500 | 18,014 | 89,486 | 23,894 | 83,606 |
| 15 | $124,600 | 32,984 | 91,616 | 50,438 | 74,162 |
| 20 | $144,500 | 53,728 | 90,772 | 95,510 | 48,990 |

*The portion of home equity converted into income can be large or small, depending on how much an individual wants to leave in his/her estate.*

# Reverse Mortgages

Unlike property tax deferral plans, which free only a limited amount of income (few senior homeowners pay more than $1,500 per year in property taxes), a reverse mortgage can provide a substantial improvement in income. Reverse mortgages — which are available in some communities in Canada — allow senior homeowners to gain additional income by borrowing against the value of their home. Since the arrangement entails a loan rather than the sale of the property, the senior maintains ownership of the home. The portion of home equity converted into income can be large or small, depending on how much an individual wants to leave in his/her estate.

Under a reverse mortgage, the loan itself can take the form of monthly payments or loan advances (called a **simple reverse mortgage**) or it can be a lump sum, which the senior uses to purchase an annuity (called a **reverse annuity mortgage** or RAM). In both cases, the house serves as collateral and the loan and accrued interest are not paid until after a specified term. The underlying assumption is that the home will eventually be sold to retire the debt, with any surplus money going to the homeowner or the homeowner's estate.

**TABLE 2**
**Accumulated Debt and Net Housing Equity Under a Simple Reverse Mortgage**

**Assumptions:**

| | |
|---|---|
| Initial House Price: | $80,000 |
| Interest Rate on Reverse Mortgage: | 11% |
| Period of Payments: | 10 years |

| Year | Payments to Seniors | Interest Owed | Total Loan Outstanding | Net Housing Equity |
|---|---|---|---|---|
| 1 | $3,000 | 181 | 3,181 | 76,819 |
| 2 | 3,000 | 721 | 6,721 | 73,279 |
| 3 | 3,000 | 1,661 | 10,661 | 69,339 |
| 4 | 3,000 | 3,047 | 15,047 | 64,953 |
| 5 | 3,000 | 4,928 | 19,928 | 60,072 |
| 6 | 3,000 | 7,361 | 25,361 | 54,639 |
| 7 | 3,000 | 10,408 | 31,408 | 48,592 |
| 8 | 3,000 | 14,139 | 38,139 | 41,861 |
| 9 | 3,000 | 18,630 | 45,630 | 34,370 |
| 10 | 3,000 | 23,970 | 53,970 | 26,030 |

### *How a simple reverse mortgage works*

As an example, assume that a husband and wife, both aged 65, own their $80,000 home free and clear and obtain a 10-year simple reverse mortgage at an 11 percent interest rate. The lender will send them a check for $250 a month for 10 years. At the end of the 10 years, the couple will have received a total of $30,000 and will owe the lender the $30,000 in payments plus $23,970 in accumulated interest for a total of $53,970 (Table 2).

Assuming that the home did not change in value during the 10-year period, the remaining equity in the $80,000 home would be $26,030. At this point, the couple would sell the home, pay off the lender, and retain the remaining $26,030 equity. If the house increased in value, the couple might not have to leave; the appreciated value might make them eligible for another loan.

### *How a reverse annuity mortgage (RAM) works*

As an example, assume that a senior owning a $100,000 home free and clear obtains a $25,000 lump sum loan. No interest payments are due on the loan until the end of the term, or even, depending on the arrangement, until the death of the senior.

Assuming a 12 percent interest rate, this means that after five years, the amount owed by the senior is $44,100 and after 10 years, $77,600.

In this example, the proceeds from the loan are used to purchase an annuity of $25,000. See Table 3 for the amount of income available under various annuity terms (based on current market conditions). Under a RAM, interest is not paid to the lender until the end of the term; therefore, the monthly annuity income shown in Table 3 represents the amount of cash available to the senior. Table 3 also shows the various schedules of payment that are available under a reverse annuity mortgage.

### *Factors affecting income under both the above options*

In addition to the value of the home, the amount of income available through a reverse mortgage depends on the age, sex and marital status of the senior (Table 3). Because of their shorter life expectancies, men receive more income than women under a reverse mortgage, and the same applies to older people compared with younger people. Couples receive less income than single individuals under a reverse mortgage because of the combined likelihood of longer life. As Table 3 indicates, the duration of the agreement also affects the size of the monthly payments available to the senior. The shorter the term of the agreement — for example, five years instead of ten — the higher the amount of monthly income.

Reverse mortgages are quite flexible and so can be geared to the specific needs of individual seniors. The choice depends on how long the senior intends to stay in his/her present home and whether he/so needs additional income on a temporary or permanent basis.

### *Choosing a payment schedule*

The stream of income received under a simple reverse mortgage or the annuity received under a RAM can be arranged in a variety of ways:

- for a **fixed term** with the mortgage loan due at the end of the term;
- for a fixed term but with the mortgage loan due at a later date when the house is sold — referred to as a **split term arrangement**;

*Reverse mortgages are quite flexible and so can be geared to the specific needs of individual seniors. The choice depends on how long the senior intends to stay in his/her present home and whether he/she needs additional income on a temporary or permanent basis.*

**TABLE 3**
**Comparison of Monthly Income Accruing to Seniors Under Various Annuity Terms (Based on the Purchase of a $25,000 Annuity)**

| | AGE | | |
|---|---|---|---|
| | **70** | **75** | **80** |
| Fixed term — 5 years | $519 | $519 | $519 |
| Fixed term — 10 years | 330 | 330 | 330 |
| Life annuity — single male* | 279 | 293 | 309 |
| Life annuity — single female* | 264 | 280 | 299 |
| Life annuity — couple (joint* life expectancy) | 251 | 266 | 286 |

*Guaranteed minimum 10 years. Data supplied by Cannex, reflecting market conditions as of 21 September 1988. Annuity amounts may vary with individual specific circumstances.

- for the rest of the **life** of the senior irrespective of where he/she lives (this arrangement is more likely under a RAM, with the cost of the lifetime annuity being financed from a lump sum loan and repaid from the proceeds of the sale of the home).

Under the **fixed term** approach, the senior would receive a stream of income for a fixed period of, say, five or ten years. At the end of the term, the mortgage would be due and, at that time, the senior would sell the home to repay the loan. Under this arrangement, the senior is thus committed to moving out of the home at the end of the period. Such arrangements are best suited to people who need increased income for a limited period of time and who intend to sell their home at or before the end of the period. This might be the case for a frail senior who needs additional financial resources to pay for support services at home until a place is found in a retirement or nursing home. The most serious drawback of this approach is that the loan must be repaid by a specific date. In other words, at the end of the term, even though the senior may wish to stay longer, he/she has no choice but to sell and move to another dwelling.

By contrast, a **split term** arrangement involves a stream of income or an annuity with a fixed term of five or ten years but with repayment of the mortgage becoming due only when the senior moves out of his/her home, not immediately at the end of the term. This arrangement is best suited to people in need of temporary income to bridge the gap between a low level of current income and a higher income in the future. One example would be seniors taking early retirement at age 60 and needing extra income until they reach 65, when they would receive old age security payments. Since the debt would become payable only at the time they move, this arrangement would allow seniors to continue to live in their home after they reach 65. The drawback of this approach is the longer period of the loan, which means that more of the seniors' equity would be used to pay interest charges and, therefore, less equity would be left to generate income.

**Lifetime** reverse mortgages allow seniors to stay in their homes for the rest of their lives, with the payment of the mortgage becoming due only on the death of the homeowner or the sale of the home. This approach is best

suited to older seniors who are prepared to convert a large proportion of their housing equity into income. For couples, a lifetime arrangement should include a joint survivorship feature to ensure that the surviving spouse can maintain an adequate standard of living.

### *Other types of reverse mortgage*

Under an ordinary reverse mortgage, the homeowner retains ownership of the dwelling, thus benefiting from any price appreciation. It is possible, however, for a senior homeowner to increase the income from the reverse mortgage by agreeing to share some of the future price appreciation with the lender. This type of approach is referred to as a shared appreciation reverse mortgage.

Another variant of the reverse mortgage allows for an interest rate adjustment on a fixed date each year. This makes a reverse mortgage similar to a renewable mortgage. This feature protects the lender against interest rate increases and allows the homeowner to take advantage of decreases in interest rates. If interest rates rise, however, the loan balance owed by the senior would be higher than it would be under a fixed interest rate arrangement.

Still another variation of a reverse mortgage permits a stream of income that rises over time. For example, instead of a fixed income of $250 per month over a 10-year period, a reverse mortgage could be structured to provide a stream of income which gradually increases from, say, $200 a month in the first year to $300 a month in the tenth year. This arrangement is well suited to seniors concerned about the eroding effect of inflation on a fixed income.

Finally, a reverse mortgage can be designed to provide a lump sum payment followed by regular monthly payments. Under this arrangement a senior would have the money to cover both the costs of immediate renovation expenses and the expenses of ongoing repair and maintenance in future years.

### *The suitability, risks and limitations of reverse mortgages*

Reverse mortgages are well suited to people who want to retain all homeownership rights even if this means being responsible for home maintenance and other chores associated with homeownership.

Reverse mortgages are not suited to every senior. In seeking a reverse mortgage, consumers should consider the following elements:

- Seniors choosing a fixed term arrangement may change their mind and wish to stay in their home at the end of the term when the loan is due. Although it may be possible to extend the arrangement if a limited portion of the equity was used initially or if the value of the house has increased, such renewals also embody the risk for the senior of having to renew the mortgage loan at a higher interest rate.
- Seniors should carefully assess the cost of a reverse annuity mortgage (RAM) arrangement. As indicated, a RAM involves both a mortgage loan and an annuity. Thus, there are two interest rates to consider: the interest rate paid on the annuity and the rate charged on the mortgage loan. The larger the gap between these two interest rates, the larger the cost of the arrangement to the senior.

### *Questions consumers should ask about reverse mortgages*

Reverse mortgages can take many different forms, just as the needs of seniors vary significantly. It is, therefore, impossible to devise one simple rule that would help all

*Reverse mortgages are well suited to people who want to retain all homeownership rights even if this means being responsible for home maintenance and other chores associated with homeownership.*

seniors choose the right reverse mortgage for their specific needs. Nothing replaces the personalized advice that seniors can obtain from friends, relatives, and professionals familiar with their situation. Because so many factors must be taken into consideration, any senior who has any doubts at all about the possible implications of reverse mortgages should seek such advice.

Here are some of the questions they and their advisers should ask about reverse mortgages.

- What is the interest rate on the mortgage?
- Is the interest rate fixed for the duration of the agreement or is it renegotiable?
- What will happen at the end of the term? Can the agreement be extended if the house has appreciated in value?
- What amount will be owed at the end of the term? What amount will be owed at any point during the life of the agreement?
- If the annuity is for life, does it provide for a minimum guaranteed period of payment or will payments cease immediately upon the death of the recipient?
- For a couple, is the life annuity or income stream held jointly or is the arrangement based only on the life of one of the spouses?
- How will the income received under the proposed plan be taxed?
- Will the income received under the plan affect the recipients' eligibility for benefits under various social and housing programs, such as the Guaranteed Income Supplement? Will the amount of benefits be affected?

# Sale Plans

Sale plans are perhaps the oldest method of converting home equity into income, and they have been used in different parts of Canada for many years. Under a sale plan, an investor purchases the senior's home and then grants the senior lifetime occupancy at a specified rental rate.

Because these plans involve the outright sale of the home, the arrangement allows seniors to convert all equity in the home into income. Senior homeowners are thus able to have the maximum income from their housing equity, as well as the right to continue to live in their homes. Sale plans are thus more effective than reverse mortgages, which allow only a portion of the equity to be converted into income. Unlike the arrangements they can make under reverse mortgages, however, homeowners participating in sale plans must forego future appreciation in the value of their home.

When a senior homeowner converts his/her home equity into cash under a sale plan, the payment can be made in a variety of ways:

- in a lump sum amounting to the current value of the home, which can be used to purchase an annuity;
- as an income stream from the investor, whereby the senior receives monthly checks for a fixed period or for life;
- as a combination of both the above.

Sale plans are structured in two main ways: the life estate arrangement in which the seller maintains a right to lifetime ownership, and the sale leaseback arrangement under which the seller enters into a rental agreement with the investor.

### *Life estate arrangements*

Under the life estate arrangement, a senior sells his/her home to an investor but retains ownership rights for life. What this means is that the investor is buying the ownership of the home after the death of the senior. The senior retains the use of the dwelling for life, but, in exchange for this arrangement, receives less than the full market value of the home. The investor deducts the value of the life estate from the price of the home. The value of the life estate (the value associated with the senior's right to occupy the dwelling for life) depends on the age, sex and marital status of the senior, all factors that affect how long that senior is likely to stay in his/her present home. As their life expectancies are longer, women and younger seniors receive a smaller amount from the sale of their home under a life estate arrangement than men and older seniors.

Because the senior retains ownership until death under a life estate arrangement, he/she does not have to pay rent. However, like any other homeowner, the senior is responsible for paying property taxes, lighting and heating expenses, insurance, and certain repair and maintenance expenditures.

The ownership rights enjoyed by seniors under a life estate plan have other implications. For example, if a senior wants to move to another home, the right to sublet the dwelling remains with him/her. Seniors also maintain the right to make minor modifications to the home, such as decorating, without having to obtain prior approval from the investor. Being responsible for repair and maintenance of the home also means that the senior is not dependent on a landlord to perform such work.

*Sale plans are structured in two main ways: the life estate arrangement, in which the seller maintains a right to lifetime ownership, and the sale leaseback arrangement under which the seller enters into a rental agreement with the investor.*

As an example, consider the case of a 70-year old single (or widowed) female owning a home worth $100,000 free and clear. Under a life estate arrangement, the investor would pay her, say, $40,000 now, in order to own her home after her death. If the senior were to purchase a life annuity with the $40,000, she would receive an income of roughly $420 a month for the rest of her life. With this income, she could pay all her housing-related expenses and still have money left for other things. See Table 4.

Life estates are well suited to seniors who want to convert all the equity in their home into income but prefer to be responsible for the repair and maintenance of their home.

**TABLE 4**
**Hypothetical Example of a Life Estate Arrangement**

| **Assumptions:** 70-year-old single female | |
|---|---|
| Sale price of home: | $100,000 |
| Cost of life estate: | $ 60,000 |
| Net proceeds received by the senior: | $ 40,000 |
| Monthly income from $40,000 life annuity: | $ 420 |
| Monthly payment for property taxes, heat, electricity: | $ 250 |
| Net income left after housing expenses: | $ 170 |

### *Sale leaseback arrangements*

Under a sale leaseback arrangement, a senior sells his/her home outright to an investor and in return obtains a lump sum payment or a stream of income for life. The difference between this and a life estate arrangement is that the senior surrenders all ownership rights to the investor. This means that the senior must pay rent to the investor. On the other hand, it also means that he/she is no longer responsible for any of the chores associated with home-ownership.

As an example of how a sale leaseback arrangement works, consider a couple, both aged 75, who sell their home to an investor for $100,000. Under the arrangement, they rent it back under a life lease at a monthly rent of, say, $600. With the proceeds from the sale of their home, the couple purchase a joint life annuity which pays $1,060 a month until the death of the last survivor. After paying the rent of $600 and allowing $250 for ongoing costs such as property taxes, heat, light and so on, they still have $210 a month left over.

Sale leaseback arrangements are well suited to people who no longer want to face the chores associated with homeownership, but who want to stay in their home and are prepared to convert all the equity they have in it to improve their standard of living.

### *Risks associated with sale plans*

In negotiating a sale plan, a senior should consider the following elements:

- One consideration is untimely death. Unless the agreement provides for financial compensation, early death would deprive the senior's estate of most of financial benefits of a sale plan.

- At some future date, a senior may no longer be capable of remaining in his/her home, for health and other reason. The contract should provide financial compensation in these circumstances.
- Under an arrangement in which the senior is repaid through a stream of payments from the investor, the risk that the investor may default on his obligations is borne by the senior. The contract should contain protection against this risk.
- If the arrangement provides a term lease instead of a life lease, a senior who invests his/her sale proceeds in a fixed-income annuity faces the risk that the rent charged by the investor may eventually rise above the income received on the annuity. This exposure to inflation risk is more serious than under other equity conversion instruments because, under a sale plan, the senior surrenders all appreciation in the value of the home and is completely unprotected against the effects of inflation.

### *The Canadian experience*

In Canada at the present time, sale plans always take place between homeowners and individual investors, not large financial institutions. Because the market for sale plans is not well organized, there is no available information on the extent to which sale plans are being used.

### *Questions consumers should ask about sale plans*

While sale plans can be a very attractive way to convert home equity, they are also complex legal and financial arrangements, and should be approached with a full understanding of the terms of the agreement. Seniors should seek legal and financial advice before entering into any such arrangement. Here are some of the questions they and their advisers should ask about sale plans.

- Does the price offered for the senior's home represent fair market value?
- Is the proposed annuity income greater than or equal to the income from other annuities offered in the marketplace?
- Does the proposed rent represent fair market value?
- Who is responsible for payment of heat, light, insurance, property taxes and upkeep of the property?
- Can the investor raise the rent or is it fixed for life?
- Will there be any financial compensation if, for any reason, the senior must move from the property? Does the senior have the right to sublet the dwelling?
- Does the senior's estate receive any financial compensation in the event of untimely death?
- If monthly payments are made by the investor to the senior, does the contract protect the senior against the risk of default by the investor?
- How will the net income received under the proposed plan be taxed?
- Will the income received under the plan affect the recipient's eligibility for benefits under various social and housing programs, such as the Guaranteed Income Supplement? Will the amount of benefits be affected?

*Equity conversion plans can be beneficial to many senior homeowners. They permit seniors to continue to live in their own homes, augment their current income and improve their standard of living.*

# Summary of Home Equity Conversion Options

Equity conversion plans (Table 5 gives an overview) can be beneficial to many senior homeowners. They permit seniors to continue to live in their own homes, augment their current income and improve their standard of living.

In spite of their advantages, home equity conversion schemes should certainly not be seen as the only solution to every senior's situation. There are many factors to be considered in any equity conversion plan, and seniors should make sure that the option they choose meets their particular financial needs and preferences.

Home equity conversion plans are still in their infancy in Canada. At the moment, they are available only on a limited basis in a few market areas. As experience with home equity conversion accumulates, safeguards and standards will no doubt emerge to reduce risks and enable more senior homeowners to reap the benefits that such plans can offer. In the meantime, to ensure that the plan they choose meets their needs, seniors contemplating equity conversion options should seek legal and financial advice before entering into any arrangement.

## TABLE 5
## Overview of Home Equity Conversion Options

| Criteria | Deferred Payment Plans | Reverse Mortgages | Sale Plans | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Life Estate | Sale Leaseback |
| Degree of income supplementation | Frees some income but limited capability | Flexible — can be large if a large portion of equity is converted | Provides maximum possible income by conversion of all equity | Provides maximum possible income by conversion of all equity |
| Amount left to estate | Depends on interest rate, duration of deferrals and future appreciation in value of home | Some equity left to estate; amount depends on percentage of equity converted and future price appreciation | None if payment of annuity ceases upon senior's death | None if payment of annuity ceases upon senior's death |
| Appreciation in value of house | Senior benefits from any appreciation in value of home | Senior benefits from any appreciation in value of home | Senior cannot benefit — has sold home | Senior cannot benefit — has sold home |
| Tenure status | Senior retains ownership rights | Senior retains ownership rights | Senior retains ownership rights | Renter status |
| Responsibilities for maintenance | Senior responsible for repair and maintenance | Senior responsible for repair and maintenance | Senior responsible for repair and maintenance | Senior is free from repair and maintenance |
| Debt involvement | Senior assumes debt | Senior assumes debt | No debt — senior has sold home | No debt — senior has sold home |

# New Tenure Options for Seniors Who Want to Move to Retirement Housing

Not all seniors want to stay in their own homes. Changing circumstances and preferences make moving an attractive option for many seniors.

For those who find the chores of home-ownership too physically demanding or time-consuming, retirement housing is an attractive, worry-free form of accommodation that offers the opportunity to enjoy a different lifestyle. For others, retirement housing allows them to live with people of similar age and interests.

Still others find they have too much space in their house once their children have left home. These people are often happy to exchange excess space for more suitable accommodation that offers recreation, health and other amenities.

In the past, people moving to retirement housing were limited to two major tenure choices: renting or buying. More choices are now becoming available, and this trend is likely to continue.

Three new major tenure options are discussed below:

1. loan stock arrangements, which provide an alternative to traditional rental tenure;
2. shared equity arrangements, which combine some of the benefits of homeownership and rental tenure; and
3. life tenancies, which offer ownership of the dwelling for the life of the senior.

These new options have two elements in common. First, they make retirement housing more affordable. Second, they combine some of the advantages of homeownership and rental tenure.

# Loan Stock Arrangements

Loan stock arrangements are a new form of tenure that combines some of the benefits of both owning and renting. Under this type of arrangement, a senior makes an interest-free loan to the sponsor of a housing project. The amount of the loan made by the senior is set by the project sponsor and is usually equal to a portion of the value of the dwelling the senior chooses to occupy. In return for the loan, the senior is entitled to occupy the dwelling rent-free for the rest of his/her life, or for as long as he/she wishes. This lifetime lease arrangement confers security of tenure on the resident. When the senior dies or leaves the project for any reason, the interest-free loan is reimbursed to the senior or the estate. Residents receive no share in the appreciation of their dwelling's value.

While the senior lives in the project, the only expenses are monthly payments similar to condominum fees, which cover the ongoing cost of operating the dwelling — heat, light and maintenance. Day-to-day operation and maintenance is the responsibility of the project sponsor.

In addition to obtaining security of tenure, seniors usually pay less than the going market price for a dwelling in a loan stock project. This is because they provide interest-free financing and relinquish all rights to property appreciation. The savings in cost usually amount to between 10 and 25 percent of the market value of the dwelling. Instead of paying the full market price of, say, $100,000 for a dwelling unit, this means that a senior could move into a project by loaning perhaps as little as $75,000 to the project sponsor. This amount is paid back in full to the senior upon his/her departure from the project.

### *The Canadian experience*

The number of projects featuring loan stock arrangements has increased dramatically in Canada in recent years.

### *Advantages and disadvantages*

Experience shows that there are both advantages and disadvantages to loan stock arrangements.

**Advantages**
The main advantages of loan stock arrangements are:

- security of tenure for life;
- reduced cost of housing compared with outright purchase;
- refund of the interest-free loan when the senior moves from the project; and
- no risk for the senior if there is a decline in the price of housing.

**Disadvantages**
The main drawbacks of loan stock arrangements are as follows:

- a senior cannot benefit from appreciation in the value of the dwelling — a feature that becomes more significant in periods of high inflation;
- the difficulty of determining whether the plan represents good value for the money — seniors should compare the cost of their plan to that of owning a comparable dwelling in another project that provides a return in a rising real estate market.

*Loan stock arrangements are a new form of tenure that combines some of the benefits of both owning and renting.*

### *Questions consumers should ask about loan stock arrangements*

Before entering into any legal agreement, seniors and their advisers should ask the following questions about any loan stock arrangement.

- How does the entry fee (the refundable interest-free loan) compare with the price of comparable dwellings in other retirement housing projects? Is the senior receiving a fair reduction in the cost of entry in compensation for surrendering all future price appreciation?
- Is it possible to loan less than the full entry fee, but pay a higher rent to compensate for not paying the full entry cost? If so, what will the rent be?
- Upon leaving the project, does the senior receive the full amount of the upfront interest-free loan or is there a non-refundable portion? Will the senior receive a full refund in the event that the value of the dwelling has declined?

See the end of this section for questions relating to all tenure options.

# Shared Equity Arrangements

Shared equity arrangements allow seniors to reduce the capital required to purchase the right to live in retirement housing. Such arrangements allow seniors to purchase part of the equity (50 percent, for example) and pay rent for the portion retained by the developer or investor. They must also pay fees to cover ongoing costs.

As well as reducing the cost of entry into retirement housing, shared equity provides seniors with a combination of some of the most desirable aspects of both ownership and rental tenure. Shared equity arrangements provide the senior with the same security of tenure as homeownership. The arrangement can also be structured so that the day-to-day responsibilities for the operation and maintenance of the project are borne by the sponsor, so that the resident faces none of the chores associated with homeownership.

Under a shared equity arrangement, residents can sell their share in the unit just as if they had purchased it outright, although in some cases they must market it through the operators of the project. The seniors also share, as part owners, in any appreciation in the value of the dwelling in the same proportion as their share of the original capital cost (50 percent, for example).

At present, the concept of shared equity is only starting to emerge in Canada.

### *Advantages and disadvantages*

The main advantages of shared equity arrangements are:

- the reduced cost of living in retirement housing compared with the cost of outright purchase;
- security of tenure and a means to own a home, at least partly, without facing the chores normally associated with homeownership;
- flexibility, in that the arrangement allows seniors access to retirement housing with varying amounts of capital — 25, 50 or 75 percent of the capital cost of the dwelling unit; and
- the opportunity for seniors to benefit from the appreciation of the dwelling's value in proportion to their original investment.

The main disadvantage of a shared equity arrangement is the difficulty of determining the market value of the dwelling, especially if residents must sell their share back to the project developer or investor.

### *Questions consumers should ask about shared equity arrangements*

Before entering into any legal agreement, seniors and their advisers should ask the following questions about shared equity arrangements.

- Will residents be able to sell the dwelling on the open market when they want to move out of the project? What has been the recent experience of residents trying to sell their unit on the open market? Has it been easy? Have people realized a capital gain on their investment?
- In the event that a sale is slow or difficult to make, would the project sponsor buy the senior's share of the dwelling. If so, under what conditions and how would the arrangement work?
- What rent will the senior pay on the portion of the dwelling owned by the project sponsor? Will the rent be fixed for life?

See the end of this section for questions relating to all tenure options.

*A life tenancy is a legal interest in a housing unit that permits its purchaser to occupy that unit for life in exchange for prepaying the rent in a lump sum on entry.*

# Life Tenancies

Of all the new forms of tenure for retirement housing, the life tenancy approach has the greatest potential for reducing costs. A life tenancy is a legal interest in a housing unit that permits its purchaser to occupy that unit for life in exchange for prepaying the rent in a lump sum on entry. A life tenancy is comparable to the sale plans described earlier in that it confers lifetime rights to occupy the dwelling. Fees are also paid to cover ongoing costs.

The size of the lump sum payment, that is, the price of the life tenancy, is based on the value of the dwelling unit, and on the age and sex of the purchaser. Younger people pay more because they are expected to live longer. Similarly, women pay more than men, and a couple or two singles in partnership pay more than a single person.

The life tenant does not benefit from appreciation in the value of the property and surrenders occupancy rights on death or when moving out. In return, the life tenancy provides the senior with the security of lifetime ownership for a fraction of the full ownership price. For example, instead of paying the full price of, say, $100,000 for a dwelling in a given project, a 65-year-old man may have to pay only $60,000 for the right to live in that dwelling for the rest of his life. After the senior's death, title reverts to the investor, who paid $40,000 for the right to assume ownership.

The reduction in housing cost offered by a life tenancy arrangement means that seniors can obtain more expensive homes with their savings, or use the savings left after purchase to supplement their income.

A life tenancy involves complex financial arrangements. If life tenancies become available in Canada, seniors considering such plans should obtain the services of a knowledgeable professional adviser to make sure the contract meets their specific needs.

### *Advantages and disadvantages*

The main advantages of life tenancy are:

- security of tenure for life; and
- a substantial reduction in entry cost (compared with outright purchase),thereby freeing assets the senior can then use to supplement income.

In negotiating a life tenancy, a senior should consider the following possible drawbacks:

- Under a pure life tenancy arrangement, the senior who dies the day after signing the lease would lose the entire entry payment. In the United Kingdom, purchasers have been unwilling to accept this risk, and agreements have been adjusted to provide partial repayment in the event of early death.
- Another factor to be considered is that of changing health status. Seniors whose health deteriorates may find they have a life lease in a project that does not meet their needs. To reduce this risk, seniors should make sure they will be compensated if they must move for health or other reasons.

It is important to stress that contracts for life tenancies can be tailored to meet the particular needs of individuals and protect both parties. To make sure that they suit specific needs, they should be drawn up by knowledgeable legal and financial advisers.

### *Questions consumers should ask about life tenancies*

Before entering into any legal agreement, seniors and their advisers should ask the following questions about any life tenancy.

- Compared to the cost of purchasing a home outright, does the price asked for a life tenancy represent good value, considering the age and sex of the senior?
- Is a monthly fee charged to cover operating costs? How much is that fee, and what does it cover? How often can the fee be raised? Does the agreement specify a limit on the annual increase in the fee?
- In the case of a couple, does the agreement clearly spell out what will happen to the survivor should one of the spouses die?
- In the event of untimely death, does the agreement provide for some compensation to be paid to the senior's estate?
- What amount of financial compensation will the senior receive, should he/she move from the project for health or other reasons?

### *Questions consumers should ask about any tenure option*

Regardless of the type of financing and tenure arrangement offered, seniors should ask the following general questions about any retirement project.

- What will the monthly rental charges be for the dwelling unit?
- How will future rent increases be determined and will occupants have a say in approving rent increases?
- Given the initial outlay made by the senior, will the senior have a say in the operation of the project?
- Is the project sponsor financially solid? Is there any risk of financial failure? If the project should fail, do the legal arrangements offer the residents protection?
- Is the senior guaranteed the right of occupancy for life? Are there any conditions under which the senior can be evicted from the project? If so, what are those conditions?
- What are the health requirements for continued tenancy in this project? Under what conditions will deterioration in the health of a resident lead to eviction?

*Regardless of the type of financing and tenure arrangement offered, seniors should make sure they understand all possible eventualities that might arise from the option they choose.*

**TABLE 6**
**SUMMARY OF NEW TENURE OPTIONS IN RETIREMENT HOUSING**

| Criteria | Loan Stock Schemes | Shared Equity | Life Tenancy |
|---|---|---|---|
| Reduction in entry cost | Entry cost reduced by 10 to 25 percent | Flexible plan; senior decides on equity share | Entry cost reduced by 30 to 50 percent depending on age and sex |
| Level of ongoing costs | Senior pays no rent; pays fee to cover ongoing costs only | Senior pays ongoing costs and rent on share of dwelling owned by investor | Senior pays no rent; pays fee to cover ongoing costs only |
| Amount left to senior's estate upon move/death | Entry fee returned to senior or estate | Senior's share of the property sold by senior or estate | Depending upon contract, senior or estate may receive financial compensation upon move/death |
| Appreciation in value of home | Senior receives no appreciation in the value of the property | Senior shares in appreciation of the property's value | Senior receives no appreciation in the value of the property |

Société canadienne d'hypothèques et de logement
Canada Mortgage and Housing Corporation

# Logement pour les Canadiens âgés : nouveaux mécanismes financiers et modes d'occupation

## Mécanismes financiers offerts aux personnes âgées qui désirent demeurer dans leur maison

Report de paiements
Prêts hypothécaires de conversion
Vente avec possession différée

## Nouveaux modes d'occupation pour les personnes âgées qui désirent emménager dans un logement pour retraité

Crédit-logement
Participation à la mise de fonds
Location viagère

LNH 6102

Canada

# Logement pour les Canadiens âgés : nouveaux mécanismes financiers et modes d'occupation

©1988, Société canadienne d'hypothèques et de logement
Imprimé au Canada
Produit par le Centre des relations publiques

# Table des matières


*Introduction* v

***Mécanismes financiers offerts aux personnes âgées qui désirent demeurer dans leur maison*** 1

***Transformation de l'avoir propre foncier*** 2

***Report de paiements*** 3
Report des impôts fonciers 3
Report des frais de remise en état 3
Avantages et inconvénients 4
Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet du report de paiements 4

***Prêts hypothécaires de conversion*** 6
Le prêt hypothécaire simple à capital croissant 6
La rente hypothécaire 6
Aspects des deux formules précitées qui influent sur le revenu 7
Choix d'un barème de paiements 7
Autres types de prêts hypothécaires de conversion 8
Adaptabilité, risques et limites des prêts hypothécaires de conversion 9
Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet des prêts hypothécaires de conversion 10

***Vente avec possession différée*** 11
Vente assortie d'intérêts viagers 11
Cession-bail 12
Risques rattachés à la vente avec possession différée 12
L'expérience canadienne 13
Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet de la vente avec possession différée 13

***Résumé des modes de transformation de l'avoir propre foncier*** 14

***Nouveaux modes d'occupation pour les personnes âgées qui désirent emménager dans un logement pour retraité*** 16

***Crédit-logement*** 17
L'expérience canadienne 17
Avantages et inconvénients 17
Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet des accords de crédit-logement 18

***Participation à la mise de fonds*** 19
Avantages et inconvénients 19
Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet des accords de participation à la mise de fonds 20

***Location viagère*** 21
Avantages et inconvénients 21
Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet la location viagère 22
Questions que devraient se poser les consommateurs sur tout mode d'occupation 22

Résumé des nouveaux modes d'accession aux logements pour retraités 23

# Introduction

L'augmentation du nombre de Canadiens âgés modifie considérablement nos modes d'occupation. Autrefois les gens achetaient une maison dans la mesure de leurs moyens, l'habitaient jusqu'à la mort et la léguaient à leurs héritiers. Les personnes âgées vivent maintenant beaucoup plus longtemps. Elles sont en meilleure santé, mieux instruites et demandent, à juste titre, un plus grand choix de logements. Certaines désirent conserver leur maison tout en se libérant d'une partie du fardeau financier que ce choix implique. D'autres désirent emménager dans un logement pour retraité de conception nouvelle, qu'offre aujourd'hui le marché, tout en conservant une certaine forme de propriété.

Quelque soit leur choix, de nombreux Canadiens âgés se trouvent dans la situation paradoxale d'être propriétaire, mais de manquer d'argent. S'ils désirent demeurer dans leur maison, ils ne peuvent se le permettre. Si par contre, il préfèrent la solution d'un logement pour retraité, ils veulent cependant conserver une partie du produit de la vente de leur maison.

Le marché canadien de l'habitation s'adapte aux désirs et aux besoins des Canadiens âgés. De nouveaux modes de logement sont maintenant offerts pour permettre aux personnes âgées de puiser dans les réserves financières que représente leur avoir propre foncier.

Le présent document a pour objet de faire connaître les nouveaux ménanismes financiers et modes d'occupation. Les personnes âgées, propriétaires et qui entendent le demeurer, y trouveront la description des mécanismes financiers qui leur permettront de tirer parti de leur avoir propre foncier pour suppléer leur revenu. Les personnes âgées qui choisissent d'habiter un logement pour retraité pourront se documenter sur des nouveaux modes d'occupation qui commencent à être mis à leur disposition.

Nous espérons que les personnes à la retraite ou sur le point de l'être trouveront dans cette publication les renseignements nécessaires pour prendre des décisions qui tiennent compte à la fois de leurs besoins de logement et de leur situation financière.

Avant de choisir une solution parmi celles que l'on présente, les Canadiens âgés doivent se poser deux questions importantes. Il leur faut d'abord savoir s'ils préfèrent léguer leur capital ou utiliser la totalité ou une partie de leur avoir propre foncier pour produire un revenu supplémentaire et ainsi améliorer leur niveau de vie. La deuxième question consiste à déterminer dans quelle mesure une certaine forme de logement qui convient à leur situation financière. Avant de prendre toute décision, les personnes âgées sont vivement incitées à obtenir des conseils financiers, et juridiques.

Le logement des Canadiens âgés et les modes de financement, forment un sujet complexe touchant au style de vie, à l'avoir propre, au revenu et à la fiscalité. Cette brochure ne peut certes pas traiter de situations financières particulières. Son objectif n'est pas non plus de décrire les régimes de retraite, les suppléments de revenu, ni les subventions directes et les programmes de logement, ni encore les implications fiscales des diverses options, d'autant plus qu'elles varient selon les circonstances.

En fait, ce document ne supprime nullement la nécessité d'obtenir des conseils professionnels d'ordre juridique et financier. On recommande instamment aux personnes âgées d'obtenir de tels conseils avant de choisir un mode d'occupation ou de financement.

Enfin, il convient de faire remarquer que certains des modes d'occupation et de financement décrits dans la brochure ne sont encore qu'à l'état embryonnaire au Canada.

ou bien n'existent que dans certaines régions. Nous espérons que ce document encouragera les personnes intéressées du secteur privé et du secteur sans but lucratif à diffuser et à perfectionner ces options, de sorte que les Canadiens âgés de l'ensemble du pays puissent choisir le mode d'occupation et le plan financier qui leur conviennent le mieux.

# Mécanismes financiers offerts aux personnes âgées qui désirent demeurer dans leur maison

Nombreux sont les Canadiens âgés qui veulent vivre le plus longtemps possible dans leur maison. En effet, ils se sont intégrés dans leur quartier et ce sentiment d'appartenance les rassure.

Malheureusement, ils n'en ont pas toujours les moyens. Il ressort d'un certain nombre d'études que le revenu des Canadiens âgés équivaut à moins de la moitié de celui du reste de la population, et que près d'un quart disposent d'un revenu inférieur aux seuils de faible revenu, défini par Statistique Canada.

Bien des personnes âgées ont un faible revenu, mais elles sont souvent propriétaires. Plus de 90 pour 100 d'entre-elles (soit environ 900 000 ménages) habitent une maison libre de toutes charges. Pourtant, cette maison qui est leur seul bien doit être vendue si elles veulent disposer d'un revenu.

# Transformation de l'avoir propre foncier

Les propriétaires âgés qui désirent demeurer dans leur maison, mais qui ont besoin, pour ce faire, d'un revenu d'appoint, disposent de plusieurs possibilités. S'ils sont en mesure de réunir les fonds nécessaires, ils peuvent aménager dans leur maison un appartement autonome, qu'ils loueront. Ils peuvent aussi partager leur maison avec d'autres personnes. Ces options sont acceptables pour certains. Pour d'autres, le besoin de vie privée les exclut. Quoi qu'il en soit, les règlements municipaux interdisent souvent ces mesures.

Il existe maintenant au Canada la possibilité de transformer l'avoir propre foncier. On calcule l'avoir propre en soustrayant de la valeur d'une maison l'ensemble des dettes, (notamment hypothécaires) dont elle constitue la garantie. Si l'avoir propre pouvait être converti en espèces, sans vendre la maison, de nombreuses personnes âgées auraient les moyens de conserver leur maison.

La transformation de l'avoir propre foncier peut certes améliorer de façon appréciable les finances des propriétaires âgés et relever leur niveau de vie, mais ils ne doivent pas oublier que le revenu supplémentaire ainsi produit peut également réduire leur patrimoine.

Les diverses méthodes de transformation abordées ci-après sont conçues pour permettre aux personnes âgées de libérer leur avoir propre foncier et de le convertir en revenu, sans devoir déménager. Il en existe essentiellement trois :

1. le report de paiements;
2. le prêt hypothécaire de conversion; et
3. la vente avec possession différée

*Le report de paiements peut être utilisé pour divers genres de frais. Dans certaines provinces canadiennes, par exemple, il est maintenant possible de reporter le paiement des impôts fonciers.*

# Report de paiements

Le report de paiements constitue probablement le mode le plus simple de transformation. Comme son nom l'indique, le report de paiements consiste à remettre à plus tard, soit à la vente de la maison, le règlement de certaines dépenses régulières et périodiques. Les frais non réglés sont portés à un compte qui constitue une dette garantie par la maison de la personne âgée. Le solde croissant de ce compte diminue d'autant l'avoir propre de la personne âgée ou son patrimoine.

Dans un tel arrangement, la personne âgée conserve tous les droits du propriétaire, dont celui de profiter de la plus-value (augmentation de la valeur de la maison). Toutes les tâches du propriétaire lui incombent également.

Le report de paiements peut être utilisé pour divers genres de frais. Dans certaines provinces canadiennes, par exemple, il est maintenant possible de reporter le paiement des impôts fonciers.

### Report des impôts fonciers

Les impôts fonciers constituent, pour certaines personnes âgées, un prélèvement important sur leurs ressources. On estime qu'actuellement, plus de 100 000 personnes âgées occupent des maisons libres d'hypothèque, mais qu'elles doivent consacrer au moins 10 pour 100 de leur revenu au seul paiement des impôts fonciers. Si l'on y ajoute les frais de chauffage, d'électricité et d'entretien, on constate que, même sans mensualités hypothécaires, certaines personnes âgées ont des frais importants de logement.

Avec le report des impôts fonciers, les personnes âgées ont la possibilité d'acquitter les taxes foncières seulement au moment de la vente de leur maison par elles-mêmes ou jusqu'à ce que les droits de succession soient réglés. Les impôts dont le paiement est ainsi reporté constituent une dette grevant la propriété. À l'heure actuelle, les personnes âgées de l'Île-du-Prince-Edouard et de la Colombie-Britannique peuvent se prévaloir de cette formule.

En vertu du programme en vigueur en Colombie-Britannique, les propriétaires de plus de 65 ans et résidants de la province depuis au moins un an, peuvent reporter le paiement du plein montantde leurs impôts fonciers annuels, jusqu'à la vente de la propriété, si celle-ci constitue leur résidence principale. Au moment où les droits de succession sont réglés, tous les impôts impayés doivent être acquittés, ainsi que l'intérêt. Le programme est subventionné dans la mesure où le taux d'intérêt appliqué aux versements différés est inférieur au taux du marché. Toutes les personnes âgées de la Colombie-Britannique y sont admissibles, quel que soit leur revenu. Il en va différemment du programme de l'Île-du-Prince-Édouard, qui se distingue par l'absence de frais d'intérêt sur les versements différés, mais dont l'application est limitée aux personnes âgées qui reçoivent un supplément de revenu garanti.

### Report des frais de remise en état

En vertu de ces dispositions, la personne âgée reçoit un prêt destiné à l'amélioration ou à la remise en état de sa maison. Le remboursement de l'emprunt est reporté jusqu'à la vente de la maison par son propriétaire ou par ses héritiers. Il en résulte que l'intérêt imputé à l'emprunt s'accumule jusqu'au jour du remboursement intégral. L'avoir propre qui subsiste après le remboursement de l'emprunt revient à la personne âgée ou à sa succession. Le report du paiement des frais de remise en état permet à la personne âgée de mieux se loger sans toucher à son revenu actuel. Ce type

de report n'est pas offert à l'heure actuelle au Canada, mais il existe dans d'autres pays.

### *Avantages et inconvénients*

Le report de paiements peut présenter des avantages pour certains, mais il n'est pas sans inconvénients.

**Avantages**

- Les impôts fonciers sont un lourd fardeau financier pour les personnes âgées et le report des impôts fonciers améliore sensiblement leur niveau de vie.
- La possibilité d'emprunter sur la garantie de l'avoir propre en vue de remettre en état son logement permet à la personne âgée de l'améliorer sans amputer son revenu.
- Le report de paiements n'empêche pas la personne âgée de profiter de la plus-value de son logement.

**Inconvénients**

- L'ampleur de la dette assumée est difficile à évaluer pour trois raisons importantes : les taux d'intérêt sont sujets à des variations, les impôts fonciers peuvent augmenter d'une année à l'autre, et la période du report est en général inconnue.
- Lorsque les taux d'intérêt sont élevés, la dette accumulée au titre du report de paiements peut réduire une bonne partie de l'avoir propre foncier. Par exemple, si les impôts annuels sont de 1 200 $ au départ et qu'ils augmentent chaque année de trois pour 100, la dette accumulée au bout de dix ans à un taux d'intérêt de 10 pour 100 atteindra presque 24 000 $ (tableau 1). Il faut toutefois se rappeler que la plus-value de la maison compensera au moins une partie des paiements reportés.

### *Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet du report de paiements*

- Quel est le taux d'intérêt applicable à la somme dont le paiement est reporté?
- Une fois le paiement reporté, le taux d'intérêt qui lui est applicable demeurera-t-il inchangé ou bien peut-il être augmenté?
- Le report de paiements est-il subventionné?
- Y a-t-il un revenu au-delà duquel on cesse d'être admissible?
- Le montant des impôts fonciers dont le paiement peut être reporté est-il assujetti à une limite?
- La personne âgée sera-t-elle obligée de vendre sa maison si le total des paiements reportés et de l'intérêt accumulé atteint presque la valeur de la maison?

*La possibilité d'emprunter sur la garantie de l'avoir propre en vue de remettre en état son logement permet à la personne âgée de l'améliorer sans ampuier son revenu.*

**TABLEAU 1**
**Dette accumulée et avoir propre foncier net, à divers taux d'intérêt, en vertu du report de paiement des impôts fonciers**

**Hypothèses**

| | |
|---|---|
| Prix d'origine de la maison : | 80 000 $ |
| Accroissement annuel de la valeur de la maison : | 3 % |
| Impôts fonciers d'origine: | 1 200 $ |
| Accroissement annuel des impôts fonciers: | 3 % |

| | | Taux d'intérêt de 5 pour 100 sur les paiements reportés | | Taux d'intérêt de 10 pour 100 sur les paiements reportés | |
|---|---|---|---|---|---|
| Année | Valeur de la maison | Total des paiements reportés | Avoir propre foncier net | Total des paiements reportés | Avoir propre foncier net |
| 0 | 80 000 $ | 0 | 80 000 $ | 0 | 80 000 $ |
| 5 | 92 700 $ | 7 385 $ | 85 315 $ | 8 570 $ | 84 130 $ |
| 10 | 107 500 $ | 18 014 $ | 89 486 $ | 23 894 $ | 83 606 $ |
| 15 | 124 600 $ | 32 984 $ | 91 616 $ | 50 438 $ | 74 162 $ |
| 20 | 144 500 $ | 53 728 $ | 90 772 $ | 95 510 $ | 48 990 $ |

# Prêts hypothécaires de conversion

Contrairement au report des impôts fonciers, qui ne procure qu'un revenu restreint (peu de personnes âgées versent des impôts fonciers supérieurs à 1 500 $ par année), le prêt hypothécaire de conversion peut accroître sensiblement le revenu. Le prêt de conversion, qui existe déjà dans certaines collectivités Canadiennes, permet aux propriétaires âgées d'obtenir un revenu supplémentaire grâce à un emprunt garanti par la valeur de leur logement. Ce genre de prêt est parfois appelé « hypothèque inversée ». L'opération consiste à emprunter plutôt qu'à vendre la propriété; la personne âgée demeure donc propriétaire. La portion de l'avoir propre qui est convertie en revenu peut être importante ou modeste, selon ce que l'intéressé désire laisser à sa succession.

Dans un prêt hypothécaire de conversion, l'emprunt lui-même peut prendre la forme de versements mensuels ou d'avances (on parle alors de prêt hypothécaire à capital croissant), ou il peut s'agir d'une somme forfaitaire, que la personne âgée utilise pour acheter une rente (on parle alors de rente hypothécaire). Dans les deux cas, la maison sert de garantie, et l'emprunt ainsi que l'intérêt accumulé ne sont remboursés qu'à une échéance déterminée. L'hypothèse sous-jacente est que la maison sera éventuellement vendue en vue du remboursement de la dette, tout excédent étant remis au propriétaire ou à sa succession.

### *Le prêt hypothécaire simple à capital croissant*

À titre d'exemple, supposons que deux conjoints, tous deux âgés de 65 ans, sont propriétaires d'une maison de 80 000 $ et libre de toutes charge. Le couple obtient un prêt hypothécaire à capital croissant d'une durée de 10 ans à un taux d'intérêt annuel de 11 pour 100. Le prêteur leur fera parvenir chaque mois pendant dix ans un chèque de 250 $. À la fin de cette période, le couple aura reçu un total de 30 000 $ et devra au prêteur cette somme, à laquelle s'ajoutera un intérêt accumulé de 23 970 $, soit au total 53 970 $ (tableau 2).

Si la valeur de la maison n'a pas changée au cours de la période de dix ans, le solde de l'avoir propre de la maison de 80 000 $ sera de 26 030 $. Le couple vendra alors la maison, remboursera le prêteur et conservera le reste de l'avoir propre, soit 26 030 $. Si la maison a augmenté de valeur, il n'aura peut-être pas à vendre puisque la plus-value le rendra admissible à un autre emprunt.

### *La rente hypothécaire*

Prenons l'exemple d'une personne âgée, propriétaire d'une maison de 100 000 $, sans aucune charge. Elle contracte un emprunt de 25 000 $. Aucun versement d'intérêt n'est exigible jusqu'à l'échéance du prêt ou même, selon les dispositions arrêtées, jusqu'au décès de la personne.

Si le taux d'intérêt annuel est de 12 pour 100, la dette accumulée sera de 44 100 $ au bout de cinq ans et de 77 600 $ au bout de dix ans.

Dans cet exemple, le produit de l'emprunt permet d'acheter une rente de 25 000 $. Au tableau 3, figure le revenu obtenu selon le terme de la rente (compte tenu des conditions actuelles du marché). Dans une rente hypothécaire, l'intérêt n'est versé au prêteur qu'à l'échéance; la rente mensuelle indiquée au tableau 3 représente donc la somme dont peut disposer la personne âgée. Ce même tableau illustre également les divers barèmes de paiements possibles dans une rente hypothécaire.

*La portion de l'avoir propre qui est convertie en revenu peut être importante ou modeste, selon ce que l'intéressé désire laisser à sa succession.*

**TABLEAU 2**
**Dette accumulée et avoir propre foncier net en vertu d'un prêt hypothécaire à capital croissant**

**Hypothèses**

| | |
|---|---|
| Prix d'origine de la maison : | 80 000 $ |
| Taux d'intérêt du prêt hypothécaire : | 11 % |
| Durée des versements : | 10 ans |

| Année | Versements | Intérêt débiteur | Emprunt total courant | Avoir propre foncier net |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 3 000 $ | 181 | 3 181 | 76 819 |
| 2 | 3 000 | 721 | 6 721 | 73 279 |
| 3 | 3 000 | 1 661 | 10 661 | 69 339 |
| 4 | 3 000 | 3 047 | 15 047 | 64 953 |
| 5 | 3 000 | 4 928 | 19 928 | 60 072 |
| 6 | 3 000 | 7 361 | 25 361 | 54 639 |
| 7 | 3 000 | 10 408 | 31 408 | 48 592 |
| 8 | 3 000 | 14 139 | 38 139 | 41 861 |
| 9 | 3 000 | 18 630 | 45 630 | 34 370 |
| 10 | 3 000 | 23 970 | 53 970 | 26 030 |

### *Aspects des deux formules précitées qui influent sur le revenu*

Le montant du revenu obtenu à l'aide d'un prêt hypothécaire de conversion dépend non seulement de la valeur de la maison, mais aussi de l'âge, du sexe et de l'état civil de la personne âgée (tableau 3). L'espérance de vie de l'homme étant plus courte, ce genre de prêt lui procurera un revenu supérieur à celui que peut recevoir la femme. Le même principe s'applique aux aînés relativement âgés par rapport à d'autres. Un couple recevra moins de revenu qu'une personne seule en raison de la probabilité de vie combinée plus longue. Comme l'indique le tableau 3, la durée de l'accord influe elle aussi sur les montants versés mensuellement à la personne âgée. Plus elle est courte — par exemple, cinq ans plutôt que dix — plus le revenu mensuel est élevé.

Les rentes hypothécaires sont très souples et peuvent être adaptées aux besoins particuliers d'une personne âgée. Le choix dépend de la durée pendant laquelle elle entend demeurer dans son logement actuel, ainsi que du caractère disposer d'un revenu d'appoint.

### *Choix d'un barème de paiements*

Les paiements reçus au titre d'un prêt hypothécaire à capital croissant, ou encore d'une rente hypothécaire, peuvent être versés de diverses façons :

- pour une **durée déterminée**, après quoi la dette hypothécaire devient exigible;
- pour une période déterminée, suivie du report de remboursement de la dette jusqu'à la vente de la maison — on parle alors d'un **barème de paiements à double échéance;**

- pendant toute la **vie** de la personne âgée, peu importe où elle habite (cet arrangement est plus probable dans une rente hypothécaire, le capital d'une telle rente viagère provenant d'un emprunt qui sera remboursé grâce au produit de la vente de la maison).

Dans le barème à **terme déterminé**, la personne âgée reçoit un revenu régulier pendant une période fixe, par exemple cinq ans ou dix ans. À l'expiration de cette période, la dette hypothécaire devient exigible et la personne âgée doit vendre sa maison pour rembourser l'emprunt. Dans cet arrangement, la personne s'engage à se départir de sa maison à l'échéance; il convient donc mieux aux personnes qui ont besoin d'un revenu supplémentaire pendant une période limitée et qui ensuite ont l'intention de vendre leur maison. C'est par exemple le cas d'une personne âgée de santé délicate et qui a besoin de ressources financières supplémentaires pour se procurer des services de soutien à domicile jusqu'à son admission dans une maison de retraite ou un foyer de soins infirmiers. L'inconvénient est que l'emprunt doit être remboursé à une date fixe. En d'autres termes, à l'expiration de la période, la personne âgée n'a d'autre choix que de vendre sa maison et d'aller habiter ailleurs.

Au contraire, une entente à **double échéance** suppose une série de versements ou une rente couvrant une période de 5 ou 10 ans, mais la dette hypothécaire ne devient exigible que lorsque la personne âgée quitte sa maison et non pas immédiatement à l'échéance. Cette formule convient davantage aux personnes qui ont besoin d'un revenu temporaire pour combler l'écart entre un faible revenu actuel et un revenu extérieur plus élevé. C'est le cas des personnes âgées qui prennent une retraite anticipée à l'âge de 60 ans. Il leur faut un revenu d'appoint jusqu'à ce qu'elle reçoivent des prestations de sécurité de la vieillesse. Puisque la dette n'est remboursable qu'au moment de leur déménagement, cette formule leur permet de continuer d'habiter leur maison après l'âge de 65 ans. Par contre, puisque la durée du prêt est plus longue, une part plus importante de l'avoir propre servira à acquitter les frais d'intérêt; par conséquent, l'avoir propre susceptible de produire un revenu sera moindre.

Le prêt de conversion **viager** permet à la personne âgée de demeurer dans sa maison jusqu'à son décès, la dette hypothécaire ne devenant exigible qu'à ce moment ou à la vente de la maison. Cette formule convient mieux aux personnes relativement âgées qui sont disposées à convertir en revenu une part importante de leur avoir propre foncier. Pour les couples, la conversion viagère devrait comporter une disposition de rente commune et de survivant pour permettre au conjoint survivant de maintenir un niveau de vie acceptable.

### *Autres types de prêts hypothécaires de conversion*

Dans un prêt de conversion ordinaire, le propriétaire conserve le titre propriété de l'habitation, profitant ainsi de toute plus-value. La personne âgée peut toutefois accroître le revenu d'un prêt de conversion en consentant au partage de la plus-value future avec le prêteur. On parle alors d'un prêt de conversion avec partage de plus-value.

Une autre forme de prêt de conversion permet un rajustement du taux d'intérêt à date fixe chaque année; il est alors comparable à un prêt hypothécaire renouvelable. Cette caractéristique protège le prêteur de la montée des taux d'intérêt et permet au propriétaire de tirer parti de leur baisse. Toutefois, si les taux d'intérêt augmentent, le prêt à rembourser sera plus élevé qu'il ne le serait à un taux d'intérêt fixe.

Une autre forme encore de prêt de conversion permet de recevoir des paiements qui augmente avec le temps. Par exemple, au lieu d'assurer un revenu fixe de 250 $ par mois au cours d'une période de 10 ans, le prêt de conversion peut être structuré de façon à produire un revenu

*Le prêt de conversion viager permet à la personne âgée de demeurer dans sa maison jusqu'à son décès, la dette hypothécaire ne devenant exigible qu'à ce moment ou à la vente de la maison.*

**TABLEAU 3**
**Comparaison du revenu mensuel versé à une personne âgée selon le terme de la rente (pour une rente dont le capital est de 25 000 $)**

| | AGE | | |
|---|---|---|---|
| | **70** | **75** | **80** |
| Terme fixe — 5 ans | 519 $ | 519 $ | 519 $ |
| Terme fixe — 10 ans | 330 | 330 | 330 |
| Rente viagère — homme seul* | 279 | 293 | 309 |
| Rente viagère — femme seule* | 264 | 280 | 299 |
| Rente viagère — couple (espérance de vie combinée*) | 251 | 266 | 286 |

*Minimum garanti de 10 ans. Données reposant sur les estimations fournies par Cannex selon les conditions du marché au 21 septembre 1988. Les montants de la rente peuvent varier selon les circonstances spécifiques des individus.

augmentant graduellement, par exemple, de 200 $ par mois pendant la première année à 300 $ par mois au cours de la dixième année. Cette formule convient très bien aux personnes âgées que préoccupe l'érosion d'un revenu fixe par suite de l'inflation.

Finalement, le prêt de conversion peut être conçu de façon à prévoir un versement forfaitaire, puis des mensualités régulières. Dans ce cas, la personne âgée dispose de la somme nécessaire pour assumer le coût de travaux de rénovation immédiats, ainsi que les frais de réparations et d'entretien des années subséquentes.

### *Adaptabilité, risques et limites des prêts hypothécaires de conversion*

Les prêts de conversion conviennent aux personnes qui désirent conserver tous leurs droits de propriété, même si elles doivent veiller à l'entretien et aux autres tâches que cela entraîne.

Les prêts de conversion ne conviennent pas à toutes les personnes âgées. Le consommateur à la recherche d'un tel prêt devrait songer aux points suivants :

- il se peut qu'ayant opté pour un arrangement à durée déterminée la personne âgée change d'avis et désire demeurer dans sa maison, lorsque la dette devient exigible. Il sera peut-être possible de prolonger la durée si une partie restreinte de l'avoir propre a été utilisée au départ ou si la valeur de la maison a augmenté, mais cette solution peut obliger la personne âgée à renouveler le prêt hypothécaire à un taux d'intérêt plus élevé.
- La personne âgée devrait évaluer minutieusement le coût d'une rente hypothécaire. Comme on l'a indiqué, la rente comprend à la fois un prêt hypothécaire et une rente. Il faut donc considérer deux taux d'intérêt : le taux applicable à la rente et le taux applicable au prêt. Plus l'écart est grand entre ces deux taux, plus élevé le coût de cet arrangement est.

### *Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet des prêts hypothécaires de conversion*

Les prêts de conversion peuvent prendre de nombreuses formes, comme peuvent varier considérablement les besoins des personnes âgées. Il est donc impossible de poser une règle simple qui leur permettrait à toutes de choisir le prêt de conversion le mieux adapté à leurs besoins. Rien ne remplace les conseils que les personnes âgées peuvent obtenir auprès d'amis, de parents ou de professionnels au courant de leur situation. Il faut tenir compte de nombreux facteurs. C'est pourquoi on recommande à la personne âgée dans le doute de se renseigner sur les conséquences éventuelles de ce genre de prêt.

Voici un certain nombre de questions que la personne âgée et ses conseillers devraient se poser relativement aux prêts de conversion :

- quel est le taux d'intérêt applicable au prêt hypothécaire?
- Le taux d'intérêt demeure-t-il fixe pour toute la durée de l'accord ou est-il renégociable?
- Qu'arrivera-t-il à l'échéance? L'accord peut-il être prolongé si la valeur de la maison s'est accrue?
- Quel sera le montant de la dette lorsqu'elle deviendra exigible? Quel sera le montant dû à un moment quelconque de la période de l'accord?
- S'il s'agit d'une rente viagère, prévoit-elle une période minimum garantie ou les versements prévus cesseront-ils au décès du bénéficiaire?
- Pour un couple, une disposition de gain de survie s'attache-t-elle à la rente ou au revenu, ou bien l'accord ne s'applique-t-il que durant la vie de l'un des conjoints?
- De quelle façon le revenu sera-t-il imposé selon la solution choisie?
- Le revenu ainsi perçu modifiera-t-il l'admissibilité des bénéficiaires aux prestations découlant des divers programmes sociaux et programmes de logement, comme le supplément de revenu garanti, ainsi que le montant des prestations?

*La vente avec possession différée peut prendre deux formes : la vente assortie d'intérêts viagers, selon laquelle le vendeur conserve à vie son titre de propriétaire, ou la cession-bail, selon laquelle le vendeur conclut un contrat de location avec l'investisseur.*

# Vente avec possession différée

La vente avec possession différée est peut-être le mode le plus ancien de conversion de l'avoir propre foncier en revenu. On y a recours à divers endroits du Canada depuis de nombreuses années. Un investisseur achète la maison de la personne âgée, mais lui cède le droit d'occuper à vie la maison, moyennant une compensation déterminée.

Puisque la maison est vendue, cette solution permet aux personnes âgées de transformer en revenu la totalité de leur avoir propre foncier. Elles peuvent donc percevoir le revenu maximum de leur avoir propre foncier, mais aussi continuer d'habiter leur maison. La vente avec possession différée est ainsi plus efficace que le prêt de conversion qui ne permet de transformer qu'une partie de l'avoir propre en revenu. Toutefois, contrairement aux dispositions qu'ils peuvent conclure dans un prêt de conversion, les propriétaires ayant recourt à la vente avec possession différée doivent renoncer à la plus-value future de leur maison.

Lorsqu'un propriétaire âgé convertit en espèces son avoir propre foncier, le paiement peut être effectué de diverses façons :

- en un montant forfaitaire équivalant à la valeur actuelle de la maison, montant qui peut servir à l'achat d'une rente;
- sous forme de versements réguliers effectués par l'investisseur, ce qui grarantit à la personne âgée un chèque mensuel pendant une période déterminée ou à vie;
- en combinant les deux formules précitées.

La vente avec possession différée peut prendre deux formes : la vente assortie d'intérêts viagers, selon laquelle le vendeur conserve à vie son titre de propriétaire, ou la cession-bail, selon laquelle le vendeur conclut un contrat de location avec l'investisseur.

### *Vente assortie d'intérêts viagers*

Dans ce cas, la personne âgée vend sa maison à un investisseur, mais conserve à vie le droit de propriété. En fait, l'investisseur achète le droit de propriété sur la maison, qui sera dévolu au décès de la personne âgée. Celle-ci conserve à vie la possession de l'habitation, moyennant quoi elle perçoit une valeur inférieure à la pleine valeur marchande de la maison. L'investisseur déduit la valeur du droit d'occupation viager du prix de la maison. La valeur de ce droit dépend de l'âge, du sexe et de l'état civil de la personne âgée, facteurs dont dépend la durée escomptée d'occupation de la maison par la personne âgée. Leur espérance de vie étant plus longue, les femmes et les personnes relativement peu âgées reçoivent à la vente de leur maison, vente assortie d'intérêts viagers, une somme inférieure à celle que recevraient les hommes et les personnes relativement âgées.

Étant donné que, dans un tel accord, la personne âgée demeure propriétaire de l'habitation jusqu'à son décès, elle n'a pas de loyer à payer. Toutefois, comme tout propriétaire, elle doit acquitter les impôts fonciers, les frais d'électricité et de chauffage, les primes d'assurance et assumer certaines dépenses de réparations et d'entretien.

Les droits de propriété dont jouissent les personnes âgées dans une vente assortie d'intérêts viagers ont d'autres conséquences. Par exemple, si la personne âgée désire déménager, elle peut sous-louer son habitation. Elle conserve également le droit d'apporter à celle-ci des modifications mineures, la décoration par exemple, sans obtenir l'approbation préalable de l'investisseur. D'autre part, comme les réparations et l'entretien de la maison sont à sa charge, la personne âgée n'a pas à compter sur le propriétaire pour effectuer ces travaux.

À titre d'exemple, examinons le cas d'une femme de 70 ans, célibataire ou veuve, propriétaire d'une maison d'une valeur de 100 000 $ et exempte de charges. En vertu d'une vente assortie d'intérêt viagers, l'investisseur lui versera par exemple 40 000 $ sur-le-champ, de manière à devenir propriétaire de la maison au décès de la femme. Si celle-ci devait acheter une rente viagère avec cette somme, elle recevrait un revenu mensuel d'environ 420 $ jusqu'à son décès. Elle pourrait, grâce à ce revenu, acquitter toutes les dépenses de son logement et il lui resterait encore de l'argent. Se reporter au tableau 4.

**TABLEAU 4**
**Exemple illustrant un contrat de vente avec intérêts viagers**

| **Hypothèses**<br>Femme célibataire ou veuve âgée de 70 ans | |
|---|---|
| Prix de vente de la maison : | 100 000 $ |
| Valeur des intérêts viagers : | 60 000 $ |
| Produit net perçu par la femme : | 40 000 $ |
| Revenu mensuel tiré d'une rente viagère de 40 000 $ : | 420 $ |
| Paiement mensuel des impôts fonciers, et des frais de chauffage et d'électricité : | 250 $ |
| Revenu net après déduction des coûts du logement : | 170 $ |

La vente avec intérêts viagers convient aux personnes âgées qui veulent convertir en revenu la totalité de leur avoir propre foncier mais qui préfèrent s'occuper des réparations et de l'entretien de leur maison.

### *Cession-bail*

Dans un accord de cession-bail, la personne âgée vend sa maison à un investisseur et obtient, en échange, un versement forfaitaire ou bien un revenu régulier à vie. La différence entre cette formule et la précédente est que la personne âgée abandonne ici tous ses droits de propriété à l'investisseur. Il en résulte qu'elle doit payer un loyer à l'investisseur, mais qu'elle n'est plus tenue par contre de se charger des tâches rattachées au titre de propriétaire.

Pour illustrer la cession-bail, prenons le cas de deux conjoints âgés de 75 ans, qui vendent leur maison à un investisseur pour la somme de 100 000 $. En vertu de l'accord, ils la louent au moyen d'un bail viager, moyennant un loyer mensuel de 600 $. Le couple utilise le produit de la vente de la maison pour acheter une rente avec gain de survie, qui leur procure 1 060 $ par mois jusqu'au décès du dernier survivant. Après avoir payé un loyer de 600 $ et réservé 250 $ pour les frais courants comme les impôts fonciers, le chauffage, l'électricité et autre, il leur reste 210 $ par mois.

Les accords de cession-bail conviennent aux personnes qui ne désirent plus assumer les responsabilités de propriétaire, mais qui veulent continuer d'habiter leur maison et sont disposées à convertir tout leur avoir propre foncier afin d'améliorer leur niveau de vie.

### *Risques rattachés à la vente avec possession différée*

Une personne âgée qui négocie une vente avec possession différée devrait songer aux points suivants :

- le décès pourrait suivre de près la signature de l'accord. Si celui-ci ne prévoit pas le versement d'une indemnité, le décès privera la succession de la personne âgée de la plupart des avantages financiers de la vente.

*Les accords de cession-bail conviennent aux personnes qui ne désirent plus assumer les responsabilités de propriétaire, mais qui veulent continuer d'habiter leur maison et sont disposées à convertir tout leur avoir propre foncier afin d'améliorer leur niveau de vie.*

- Il se peut qu'actuellement la personne âgée ne soit plus en mesure de rester dans sa maison, pour des raisons de santé ou autres. L'accord devrait donc prévoir le versement d'une indemnité dans ce cas.
- Dans un accord qui prévoit des paiements réguliers faits par l'investisseur, c'est la personne âgée qui assume le risque d'un défaut de celui-ci. L'entente doit prévoir une protection contre ce risque.
- Si l'accord prévoit un bail à terme plutôt qu'un bail viager, la personne âgée qui investit le produit de la vente dans une rente à revenu fixe s'expose au risque d'une augmentation éventuelle du loyer par l'investisseur, au-delà du revenu que procure la rente. Cette vulnérabilité à l'inflation est plus critique dans une vente avec possession différée que dans d'autres modes de transformation de l'avoir propre foncier car la personne âgée abandonne toute plus-value future de la maison et n'est aucunement protégée des effets de l'inflation.

### *L'expérience canadienne*

Au Canada, à l'heure actuelle, les contrats de vente avec possession différée sont toujours conclus entre des propriétaires et des investisseurs particuliers, et non entre des propriétaires et d'importantes institutions financières. Le marché de ces ventes n'étant pas bien organisé, il n'existe pas de données qui permettent de déterminer leur fréquence.

### *Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet de la vente avec possession différée*

Ce genre de vente peut constituer un moyen très attrayant de convertir son avoir propre foncier, mais c'est également un instrument juridique et financier complexe. Il importe de bien comprendre les clauses de l'accord, et d'obtenir des conseils juridiques et financiers avant de le conclure. Voici quelques-unes des questions que la personne âgée et ses conseillers devraient se poser :

- le prix offert pour la maison de la personne âgée correspond-il à la juste valeur marchande?
- La rente est-elle au moins égale à d'autres rentes qu'offre le marché?
- Le loyer proposé correspond-il à la juste valeur marchande?
- Qui se charge d'acquitter les frais de chauffage et d'électricité, les primes d'assurance, les impôts fonciers et les frais d'entretien de la maison?
- L'investisseur peut-il augmenter le loyer ou celui-ci demeure-t-il fixe à vie?
- Une indemnité sera-t-elle versée si, pour quelque raison, la personne âgée doit quitter le logement? A-t-elle le droit de le sous-louer?
- La succession de la personne âgée recevra-t-elle une indemnité en cas de décès prématuré?
- Si les versements mensuels sont effectués par l'investisseur à la personne âgée, l'accord protège-t-il celle-ci contre le risque de défaut de l'investisseur?
- De quelle façon le revenu net perçu en vertu des dispositions proposées sera-t-il imposé?
- Le revenu perçu modifiera-t-il l'admissibilité des bénéficiaires aux prestations découlant des divers programmes sociaux et programmes de logement, tels que le supplément de revenu garanti? Le régime modifiera-t-il le montant des prestations?

# Résumé des modes de transformation de l'avoir propre foncier

Les moyens de transformation de l'avoir propre (le tableau 5 en donne un aperçu général) peuvent être utiles à bien des propriétaires âgés. Ils leur permettent de demeurer dans leur maison, augmentent leur revenu disponible et améliorent leur niveau de vie.

Malgré leurs avantages, il faut se garder de considérer la transformation de l'avoir propre foncier comme la seule solution aux cas des personnes âgées. Dans toute formule de transformation, il faut tenir compte de nombreux facteurs, et les personnes âgées doivent s'assurer que la formule qui les intéresse répond à leurs préférences et à leurs besoins financiers.

Les plans de transformation de l'avoir propre foncier en sont encore à leurs débuts au Canada. A l'heure actuelle, ils ne sont offerts que de façon restreinte et à certains endroits. Avec l'expérience, des moyens de protection et des normes particulières seront un jour adoptées, pour réduire les risques et permettre à davantage de propriétaires âgés de profiter des avantages offerts. En attendant, ceux qui envisagent de recourir à la transformation de leur avoir propre devraient, pour s'assurer que le plan choisi répond à leurs besoins, obtenir des conseils juridiques et financiers avant de conclure toute entente.

*Les moyens de transformation de l'avoir propre (le tableau 5 en donne un aperçu général) peuvent être utiles à bien des propriétaires âgés. Ils leur permettent de demeurer dans leur maison, augmentent leur revenu disponible et améliorent leur niveau de vie.*

## TABLEAU 5
## Aperçu général des modes de transformation de l'avoir propre foncier

| | | | Vente avec possession différée | |
|---|---|---|---|---|
| **Critère** | **Report paiements** | **Prêt hypothécaire de conversion** | **Vente assortie d'intérêts viagers** | **Cession-bail** |
| Niveau du revenu supplémentaire | Souplesse — libération d'un certain revenu, mais capacité restreinte | revenu supplémentaire peut être important si une bonne part de l'avoir propre est convertie | Procure le revenu maximum possible par la transformation de tout l'avoir propre | Procure le revenu maximum possible par la transformation de tout l'avoir propre |
| Patrimoine | Fonction du taux d'intérêt, de la durée des reports et de la plus-value future de la maison | Une partie de l'avoir propre est transmise à la succession. Le montant dépend du pourcentage de l'avoir propre ainsi transformé et de la plus-value future de la maison. | Aucun, si le versement de la rente cesse au décès de la personne âgée. | Aucun, si le versement de la rente cesse au décès de la personne âgée. |
| Plus-value | La personne âgée profite de toute plus-value de la maison. | La personne âgée profite de toute plus-value de la maison. | La personne âgée ne profite pas de la plus-value puisqu'elle a vendu sa maison. | La personne âgée ne profite pas de la plus-value puisqu'elle a vendu sa maison. |
| État d'occupation | La personne âgée conserve le droit de propriété. | La personne âgée conserve le droit de propriété. | La personne âgée conserve le droit de propriété. | La personne âgée est locataire. |
| Responsabilité quant à l'entretien. | La personne âgée se charge des réparations et de l'entretien. | La personne âgée se charge des réparations et de l'entretien. | La personne âgée se charge des réparations et de l'entretien. | La personne âgée ne s'occupe pas des réparations et de l'entretien. |
| Dette | La personne âgée a contracté une dette. | La personne âgée a contracté une dette. | Aucune dette — la personne âgée a vendu sa maison. | Aucune dette — la personne âgée a vendu sa maison. |

# Nouveaux modes d'occupation pour les personnes âgées qui désirent emménager dans un logement pour retraité

Toutes les personnes âgées ne désirent pas nécessairement conserver leur maison. Les préférences personnelles et le cours des événements rendent le déménagement attrayant pour nombre d'entre elles.

Les personnes âgées que les tâches de propriétaire rebutent ou fatiguent considèrent le logement pour retraité comme une formule attrayante, sans souci, qui donne l'occasion de goûter un autre mode de vie. Pour d'autres, le logement pour retraité leur offre la possibilité de vivre avec des gens dont l'âge et les intérêts sont comparables.

D'autres personnes encore trouvent leur maison trop spacieuse après le départ de leurs enfants. Elles sont souvent ravies de pouvoir disposer d'un logement plus pratique qui permet d'exercer des activités récréatives, de surveiller leur santé et de jouir d'autres avantages.

Autrefois, ceux qui déménageaient dans des logements pour retraités ne pouvaient choisir qu'entre deux modes d'occupation : la location ou l'achat. Les choix sont aujourd'hui plus nombreux et cette tendance va probablement se poursuivre.

Trois nouveaux modes d'occupation importants sont abordés ci-dessous :

1. le crédit-logement, qui constitue une solution de rechange au contrat de location traditionnel;
2. la participation à la mise de fonds, qui combine certains des avantages du droit de propriété et de la location; et
3. la location viagère, qui permet à la personne âgée d'être propriétaire à vie de son habitation.

Ces nouveaux modes ont deux points en commun. Ils rendent les logements pour retraités plus abordables, et ils réunissent certains des avantages du droit de propriété et de la location.

*Autrefois, ceux qui déménageaient dans des logements pour retraités ne pouvaient choisir qu'entre deux modes d'occupation : la location ou l'achat. Les choix sont aujourd'hui plus nombreux et cette tendance va probablement se poursuivre.*

# Crédit-logement

Le crédit-logement est une nouvelle forme d'occupation qui réunit certains des avantages de l'accession à la propriété et de la location. Dans ce type d'entente, la personne âgée consent un prêt sans intérêt au promoteur d'un ensemble de logements. Le montant du prêt consenti est fixé par le promoteur et il équivaut en général à une partie de la valeur de l'habitation que la personne âgée choisit d'occuper. En contrepartie, celle-ci a le droit d'occuper le logement sans payer de loyer, jusqu'à son décès ou aussi longtemps qu'elle le voudra. Ce contrat de location à vie lui donne une sécurité d'occupation. Lorsque la personne meurt ou quitte son logement pour une raison quelconque, le prêt sans intérêt est remboursé à elle-même ou à sa succession, selon le cas de la value aucune partie du logement n'est versée.

Les seules dépenses de l'occupant du logement sont des versements mensuels comparables aux frais de copropriété, pour couvrir les frais courants de chauffage, d'électricité et d'entretien. Les responsabilités quotidiennes d'entretien sont à la charge du promoteur.

Outre la sécurité d'occupation, les personnes âgées paient généralement un prix inférieur au prix du marché pour une habitation à laquelle on applique la formule du crédit-logement. En effet, le capital qu'elles fournissent est exempt d'intérêt et elles abandonnent tous les droits à la plus-value de la propriété. L'économie réalisée équivaut habituellement à un pourcentage de la valeur marchande de l'habitation, qui se situe entre 10 et 25 pour 100. Au lieu de payer le prix intégral du marché pour un logement, par exemple 100 000 $, la personne pourra s'occuper d'un logement en prêtant au promoteur une somme qui ne dépassera peut-être pas 75 000 $. Cette somme est remboursée intégralement à la personne âgée à son départ.

### *L'expérience canadienne*

Le nombre d'immeubles résidentiels où l'on applique la formule du crédit-logement a augmenté considérablement au Canada ces dernières années.

### *Avantages et inconvénients*

L'expérience montre que le crédit-logement présente à la fois des avantages et des inconvénients.

**Avantages**
Les principaux avantages sont les suivants :

- garantie d'occupation à vie;
- réduction du coût du logement par opposition à l'achat pur et simple;
- remboursement de l'emprunt sans intérêt au départ de l'occupant; et
- absence de risque si la valeur de l'habitation diminue.

**Inconvénients**
Les principaux inconvénients sont les suivants :

- la personne âgée ne profite pas de la plus-value de l'habitation, aspect qui prend plus d'importance en période d'inflation élevée.
- la difficulté de savoir si l'opération constitue un bon placement — il faudrait en comparer le coût avec le prix d'achat d'une habitation comparable située dans un autre ensemble et permettant de réaliser un bénéfice dans un marché immobilier à la hausse.

### *Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet des accords de crédit-logement*

Avant de conclure un accord juridique la personne âgée et ses conseillers devraient se poser les questions suivantes :

- comment le droit d'entrée (le prêt remboursable sans intérêt) se compare-t-il avec le prix d'habitations comparables offertes par d'autres ensembles de logements pour retraités? La réduction du coût d'entrée compense-t-elle suffisamment la renonciation à toute plus-value éventuelle?
- Est-il possible de prêter un montant inférieur au coût intégral d'entrée, et de payer en contrepartie un loyer plus élevé? Dans l'affirmative, de quel montant?
- Lorsqu'elle quitte le logement, la personne reçoit-elle le montant intégral du prêt sans intérêt consenti initialement ou bien y a-t-il une partie non remboursable? Si la valeur de l'habitation a baissé, le le montant intégral remboursé?

Pour les questions portant sur tous les modes d'occupation, se reporter à la fin de la présente section.

*La participation à la mise de fonds donne à la personne âgée la possibilité de combiner certaines des particularités les plus avantageuses de la propriété et de la location.*

# Participation à la mise de fonds

Les accords de participation à la mise de fonds permettent aux personnes âgées de réduire le capital nécessaire à l'achat du droit d'habiter un logement pour retraité. Elles peuvent ainsi investir une part du capital (par exemple, 50 pour 100), et verser un loyer au promoteur ou à l'investisseur en contrepartie de sa participation. Elles doivent également contribuer à la prise en charge des coûts.

La participation à la mise de fonds réduit non seulement le coût d'entrée dans le logement pour retraité, mais elle donne également à la personne âgée la possibilité de combiner certaines des particularités les plus avantageuses de la propriété et de la location. Les accords de participation accordent la même sécurité d'occupation que l'accession à la propriété. On peut également structurer l'accord de façon que les responsabilités quotidiennes de l'exploitation et de l'entretien de l'immeuble soient à la charge du promoteur. Ainsi, l'occupant est dispensé des obligations qui accompagnent le titre de propriétaire.

Dans un accord de participation, l'occupant peut vendre la part qu'il détient dans le logement exactement comme s'il avait acheté celui-ci, bien que, parfois, il doive en disposer par l'entremise des administrateurs de l'immeuble. Il partage également, à titre de copropriétaire, la plus-value éventuelle de l'habitation, dans la mesure de sa participation au capital initialement investi (par exemple, 50 pour 100).

Au Canada, la notion de participation à la mise de fonds commence seulement à être connue.

### *Avantages et inconvénients*

Les principaux avantages des accords de participation à la mise de fonds sont les suivants :

- le coût moindre de l'occupation d'un logement pour retraité, comparativement au coût de l'achat simple;
- la garantie d'occupation et le moyen d'être propriétaire, au moins partiellement, de sa maison, sans les obligations normalement rattachées au titre de propriétaire;
- la souplesse, en ce que l'accord permet d'obtenir un logement en apportant un capital qui peut varier — par exemple, 25, 50 ou 75 pour 100 du coût du logement; et
- la possibilité de partager la plus-value de l'habitation en proportion à l'investissement initial.

Le principal inconvénient d'un accord de participation est la difficulté de déterminer la valeur marchande de l'habitation, surtout si l'occupant doit revendre sa part au promoteur ou à l'investisseur.

***Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet des accords de participation à la mise de fonds.***

Avant de conclure un accord juridique, la personne âgée et ses conseillers devraient se poser les questions suivantes :

- l'occupant pourra-t-il vendre l'habitation sur le marché libre lorsqu'il voudra la quitter? A-t-on des exemples de situations récentes où l'occupant a voulu vendre son logement sur le marché libre? L'opération a-t-elle été facile? Les intéressés ont-ils retiré un gain en capital de leur investissement?
- Si la vente se révèle lente ou difficile, le promoteur achètera-t-il la part que la personne détient dans l'habitation? Si la réponse est positive, dans quelles conditions et de quelle façon appliquera-t-on l'accord?
- Quel sera le loyer à verser pour la partie de l'habitation dont le promoteur est propriétaire? Le loyer sera-t-il fixé à vie?

Pour les questions portant sur tous les modes d'occupation, se reporter à la fin de la présente section.

*La location viagère est le droit d'occupation à vie que l'on détient dans un logement, moyennant le paiement d'avance du loyer correspondant.*

# Location viagère

Parmi toutes les nouvelles formules d'accession à un logement pour retraité, c'est la location viagère qui offre les meilleures possibilités de réduction des coûts. La location viagère est le droit d'occupation à vie que l'on détient dans un logement, moyennant le paiement d'avance du loyer correspondant. La location viagère est comparable à la vente avec possession différée décrite précédemment, en ce qu'elle donne le droit viager d'occuper l'habitation. Des frais sont également perçus pour couvrir les coûts d'exploitation.

Le montant du versement forfaitaire, c'est-à-dire le prix de la location viagère dépend de la valeur de l'habitation, mais aussi de l'âge et du sexe de l'acheteur. Les personnes relativement peu âgées paient davantage parce que leur espérance de vie est plus longue. De la même façon, les femmes paient davantage que les hommes, et un couple, paient davantage qu'une personne seule.

Le locataire viager ne partage pas la plus-value du logement et abandonne, à son décès ou lorsqu'il décide de partir, ses droits d'occupation. En contrepartie, la location viagère procure à l'occupant la garantie d'un droit de propriété à vie, pour une partie seulement de la valeur du logement. Par exemple, au lieu de devoir verser les 100 000 $ demandés pour un logement dans un ensemble donné, un homme de 65 ans ne devra peut-être verser que 60 000 $ pour le droit d'occuper à vie ce logement. À son décès, ce droit est rétrocédé à l'investisseur, lequel a versé 40 000 $ pour le droit de propriété.

La réduction du coût d'habitation offerte par un accord de location viagère permet aux personnes âgées d'occuper un logement plus coûteux grâce à leurs épargnes, ou d'employer comme revenu d'appoint les économies réalisées.

La location viagère implique des dispositions financières complexes. Si des locations viagères viennent à être offertes au Canada, les personnes âgées que cette formule intéresse devraient consulter un professionnel bien informé afin de s'assurer que le contrat répond à leurs besoins particuliers.

### *Avantages et inconvénients*

Les principaux avantages de la location viagère sont les suivants :

- la garantie d'occupation à vie; et
- une réduction importante du coût d'entrée (comparativement à l'achat), ce qui permet de disposer d'un capital utilisable comme revenu d'appoint.

Lorsqu'on négocie une location viagère, il faut songer aux inconvénients possibles suivants :

- dans un accord de location viagère la personne meurt le lendemain de la signature du bail et perd la totalité de son versement. Au Royaume-Uni, les acheteurs n'ont pas voulu accepter un tel risque et les accords ont été modifiés afin de prévoir un remboursement partiel en cas de décès prématuré.
- Un autre facteur à considérer a trait à l'état de santé. La personne âgée dont la santé décline se rendra peut-être compte que le logement en location viagère ne répond pas à ses besoins. Afin de réduire ce risque, la personne devrait s'assurer qu'elle recevra une idemnité en cas de déménagement pour des raisons de santé ou autres.

Il est important de souligner que les accords de location viagère peuvent être modulés pour répondre aux besoins particuliers du

locataire viager et pour protéger les deux parties. Ils doivent être rédigés par des conseillers juridiques et financiers bien informés, qui veilleront à ce qu'ils soient adaptés aux besoins des intéressés.

### *Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet de la location viagère*

Avant de conclure un accord de location viagère, le retraité et ses conseillers devraient se poser les questions suivantes.

- Si on le compare au coût d'achat d'une maison, le prix demandé pour la location viagère est-il raisonnable, compte tenu de l'âge et du sexe de la personne?
- Des frais mensuels doivent-ils être payés pour couvrir les charges d'exploitation? Quel en est le montant et à quoi s'applique-t-il? À quelle fréquence peuvent-ils être augmentés? L'accord prévoit-il une limite à l'augmentation annuelle?
- Dans le cas d'un couple, l'accord prévoit-il clairement ce qui arrivera au survivant si l'un des conjoints meurt?
- En cas de décès prématuré, l'accord prévoit-il un certain remboursement à la succession?
- Quelle indemnité financière la personne reçoit-elle si elle quitte le logement pour des raisons de santé ou autres?

### *Questions que devraient se poser les consommateurs au sujet de tout mode d'occupation*

Quel que soit le type de financement et le mode d'occupation, les personnes âgées devraient se poser les questions suivantes au sujet de tout ensemble de logements pour retraités.

- Quelles seront les charges locatives mensuelles du logement?
- Comment les augmentations futures de loyer seront-elles déterminées, et les occupants pourront-ils donner leur opinion?
- Étant donné la dépense initiale engagée par la personne âgée, celle-ci sera-t-elle consultée relativement à l'exploitation de l'ensemble?
- Le promoteur est-il financièrement stable? Existe-t-il un risque de défaut? Si le projet échoue, les accords conclus protègent-ils suffisamment les occupants?
- Le droit d'occupation à vie est-il garanti aux personnes âgées? Y a-t-il des cas dans lesquels elles peuvent être expulsées? Si oui, quels sont-ils?
- Quel est l'état de santé requis pour avoir le droit d'occuper un logement? Dans quelles circonstances le déclin de l'état de santé d'un occupant conduira-t-il à son expulsion?

*Les personnes âgées devraient examiner toutes les éventualités qui pourraient survenir à la suite de l'option choisie.*

**TABLEAU 6**
**RÉSUMÉ DES NOUVEAUX MODES D'ACCESSION AUX LOGEMENTS POUR RETRAITÉS**

| Critères | Crédit-logement | Participation à la mise de fonds | Location viagère |
|---|---|---|---|
| Réduction du coût d'entrée | Coût d'entrée réduit de 10 à 25 pour 100 | Plan souple; la personne âgée décide de sa participation. | Coût d'entrée réduit de 30 à 50 pour 100, selon l'âge et le sexe. |
| Frais d'exploitation | Aucun loyer; versement des frais d'exploitation seulement. | Paiement des frais d'exploitation et d'un loyer pour la part de l'habitation dont l'investisseur est propriétaire. | Aucun loyer, versement des frais d'exploitation seulement. |
| Somme revenant à la personne ou à sa succession en cas de déménagement ou de décès. | Droit d'entrée remboursé à la personne ou à sa succession. | La part de la personne dans la propriété est vendue par la personne elle-même ou sa succession. | Selon l'entente conclue, versement d'une indemnité financière à la personne lorsqu'elle déménage ou à sa succession en cas de décès. |
| Plus-value du logement. | La personne ne reçoit aucune part de la plus-value du logement. | La personne reçoit une part de la plus-value du logement. | La personne ne reçoit aucune part de la plus-value du logement. |